

Энциклопедия быстрых знаний

ФИНАНСЫ

Для тех, кто хочет все успеть



ВАЛЮТА, ЦЕННЫЕ БУМАГИ
ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ
КРЕДИТЫ, ИНВЕСТИЦИИ
БЮДЖЕТЫ И НАЛОГИ

Энциклопедия быстрых знаний

ФИНАНСЫ

Для тех, кто хочет все успеть



ВАЛЮТА, ЦЕННЫЕ БУМАГИ

ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

КРЕДИТЫ, ИНВЕСТИЦИИ

БЮДЖЕТЫ И НАЛОГИ



МОСКВА
2015

УДК 336
ББК 65.261
Ф59

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Оригинал-макет подготовлен издательским центром «НОУФАН»
nofunpublishing.com
valery@nofunpublishing.com
+7 (903) 215-68-69

Финансы. Для тех, кто хочет все успеть. — Москва : Эксмо, 2015. — 128 с. — (Энциклопедия быстрых знаний).
Ф59

Любой из нас ведет домашнее хозяйство и хотя бы иногда бывает на рынке или в магазине, а значит, не может не разбираться в некоторых базовых экономических законах, только не всегда знает, как по-научному формулируется то, что он понимает порой на уровне интуиции. Инфляция, дефляция, НДС, лобби, бюджет — со знаниями, полученными из этой книги, читатель легко разберется в финансовой терминологии.

УДК 336
ББК 65.261

Издание для досуга
ЭНЦИКЛОПЕДИЯ БЫСТРЫХ ЗНАНИЙ
ФИНАНСЫ

Для тех, кто хочет все успеть

Директор редакции *Е. Капёв*
Ответственный редактор *Ю. Орлова*. Текст *А. Шевцов*
Редактор *Т. Темкина*. Художественный редактор *Г. Булгакова*
Дизайн *Е. Баршевская*. Компьютерная верстка *Н. Зенков*

В оформлении обложки использованы фотографии:
cigdem, Dan Kosmayer / Shutterstock.com
Используется по лицензии от Shutterstock.com

ООО «Издательство «Эксмо»
123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел. 8 (495) 411-68-86, 8 (495) 956-39-21.
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Өндіруші: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.
Тел. 8 (495) 411-68-86, 8 (495) 956-39-21
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru
Tayyar belgisi: «Эксмо»

Қазақстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша
арыз-ағалаттарды қабылдаушының
өкілі: «РДЦ-Алматы» ЖШС, Алматы қ., Домбровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.
Тел.: 8 (727) 2 51 59 89, 90, 91, 92, факс: 8 (727) 251 58 12 вн. 107; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.
Сертификация туралы ақпарат сайты: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ
о техническом регулировании можно получить по адресу: <http://eksmo.ru/certification/>

Өндірген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 13.07.2015. Формат 84х108^{1/32}.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 6,72.

Тираж экз. Заказ

ISBN 978-5-699-81675-0



9 785699 816750 >

ISBN 978-5-699-81675-0

В электронном виде книгу издательство Эксмо вы можете
купить на www.eks.ru

ЛитРес:
одна книга — один клик



© ИП Сирота Э. Л. Текст и оформление, 2015

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	6
Глава I. Личные финансы, или Почти о самом главном.....	7
Глава II. Расходы домашнего хозяйства, или «Где деньги, Зин?».....	11
Глава III. Корпоративные финансы — звучит очень солидно	15
Глава IV. Расходы фирмы: всегда и неизбежно	18
Глава V. Государственные финансы: без министра не обойтись.....	22
Глава VI. Расходы бюджета: тратить деньги не проще, чем собирать	28
Глава VII. Региональные финансы: очень похоже на государственные.....	33
Глава VIII. Государственные заимствования: все живут в долг.....	40
Глава IX. Налоги — это не только деньги в бюджет	48
Глава X. Деньги — «кровь» экономики	58
Глава XI. Финансово-кредитная система: с каждым годом всё сложнее.....	69
Глава XII. Инфляция: ее всегда боятся и всегда с ней борются	81
Глава XIII. Инвестиции, или Мечты о золотом дожде	94
Глава XIV. Валютный рынок, или Касается почти каждого	105
Глава XV. Рынок ценных бумаг: игры для продвинутых инвесторов	117
Литература и другие источники	127

ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ ДАЕТ ОТВЕТ ЭТА КНИГА

КАКОВЫ ВОЗМОЖНЫЕ ИСТОЧНИКИ НАШИХ ДОХОДОВ?

Кроме зарплаты и ее производных, это могут быть предпринимательство, доход от имущества (рента), социальные выплаты от государства и др. *См. гл. 1*

ЧЕМ ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ЛИЧНЫХ?

У финансов предприятия есть одно принципиальное отличие: просто уравновесить доходы и расходы недостаточно — необходимо иметь прибыль. *См. гл. 3*

ЧТО ТАКОЕ ЛОББИ?

Так называется группировка в парламенте, отстаивающая и преследующая цели какой-либо категории населения, отрасли экономики и т. п. *См. гл. 6*

ПОЧЕМУ ОДНИ РЕГИОНЫ ДОЛЖНЫ ДЕЛИТЬСЯ ДОХОДАМИ С ДРУГИМИ?

Страна по возможности стремится выравнивать уровни развития разных ее частей, так как восстановить края, которые без поддержки со временем придут в полный упадок, намного дороже, чем поддерживать их на плаву сейчас. *См. гл. 7*

КАК ВОЗНИКАЕТ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ?

Когда в бюджете не хватает средств, государство не только старается сократить свои расходы, но и прибегает к внешним и внутренним займам. *См. гл. 8*

ЧТО ТАКОЕ ОФФШОР?

Так называют регион или страну, где налоги минимальны, что привлекает многие фирмы. *См. гл. 9*

ОТ ЧЕГО ЗАВИСЯТ ЦЕНЫ?

Уровень цен связан определенной зависимостью с количеством денег в стране, коэффициентом их оборота и объемом товаров на рынке. *См. гл. 10*

ЧТО ТАКОЕ ФИНАНСОВАЯ ПИРАМИДА?

Это форма деятельности, когда текущие финансовые обязательства выполняются в основном или только за счет вновь привлеченных участников. *См. гл. 11*

ВСЕГДА ЛИ ИНФЛЯЦИЯ — ЗЛО?

В нынешней модели хозяйствования небольшая инфляция нужна экономике, как смазка машине. Для стран с развитой экономикой оптимальна инфляция на уровне 4–6%. *См. гл. 12*

ЧЕМ ОТЛИЧАЮТСЯ ИНВЕСТИЦИЯ И КРЕДИТ?

Инвестиция — это вложение средств в какое-либо предприятие с целью получения прибыли (инвестор рискует, так как прибыли может и не быть). Кредит — это деньги, которые даются в долг и должны быть возвращены с процентами. *См. гл. 13*

ЧТО ТАКОЕ ВАЛЮТНЫЙ КОРИДОР?

Это диапазон колебания курса валюты, в котором его удерживает государство. *См. гл. 14*

ПРЕДИСЛОВИЕ

Почти любой из нас полагает, что знает, как воспитывать детей, общаться с противоположным полом, поступать на месте правительства и много чего еще. Выдать в кухонной дискуссии пару советов по финансам готов едва ли не каждый. Рассуждая о плохой организации производства, бюрократических препонах для предпринимателей и налогах, душащих бизнес, он все разложит по полочкам, с примерами «да у меня на работе».

Как ни странно, в таких беседах говорится немало верного. Тот, кто живет в социуме, занимает должность чуть повыше грузчика, ведет свое хозяйство и хотя бы иногда бывает на рынке, уже не может не разбираться в некоторых базовых экономических законах — только не всегда знает, как по-научному формулируется то, что он понимает порой на уровне интуиции.

Неудивительно, что в экономике и финансах, как ни в одной другой области, среди успешных людей велик процент не имеющих профильного образования. Нонсенс — физик-ядерщик, не знакомый с законом Ома, или химик-экспериментатор, не знающий формулы воды, но бизнесмен, не слыхавший о дефляции, — едва ли не норма.

Эта книга знакомит вас с научными основами финансовой сферы и, возможно, откроет много нового.



ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ, ИЛИ ПОЧТИ О САМОМ ГЛАВНОМ

Иногда деньги обходятся нам слишком дорого.
Ральф Уолдо Эмерсон

Каждый из нас — отдельный гражданин или семья — с точки зрения экономистов представляет собой категорию «домашнее хозяйство». Под этим понимается, естественно, не ваш огород, мастерская и кухня, хотя и они сюда входят, а ваша финансовая обособленность в целом. Наряду с категорией «домашнее хозяйство» выделяют также такие экономические субъекты, как «предприятие» и «государство». Нас в данный момент интересует первая из трех разновидностей.

ДОХОДЫ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА: ЗА СЧЕТ ЧЕГО ЖИВЕМ?

Знакомство с финансовой сферой лучше всего начинать с того, что ближе всего для человека, далекого от нее в силу профессии, образования и прочих жизненных обстоятельств, — с личных финансов. С этим сталкивается практически каждый, а теперь, раз вы взяли в руки эту книжку, ваша очередь задуматься и разобраться — за счет чего мы существуем?

Не спешите считать этот вопрос риторическим, а ответ на него очевидным. И хотя наше собственное благосостояние вряд ли может хранить какие-то неразгаданные тайны относительно своего происхождения, стоит разложить по полочкам его реальные и возможные источники.



Савва Васильевич Морозов (1770–1862) — российский предприниматель и меценат, основатель династии Морозовых

ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО

Отдельный гражданин (физическое лицо) или семья

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Деятельность, направленная на получение дохода

«Каждый наш день — это счет в банке, а деньги на нем — это наше время. Здесь нет бедных и богатых, у каждого есть по 24 часа» (К. Райс)

ЗАРПЛАТА, ИЛИ ТО, ЧТО НЕ БЫВАЕТ СЛИШКОМ БОЛЬШИМ

Для подавляющего большинства людей на планете главный, а то и единственный источник дохода — зарплата и ее производные. И если первое вопросов не вызывает — в той или иной форме все мы продаем результаты своего труда, — то второе требует пояснения.

Например, пенсия или пособие по безработице формируются из нашей же зарплаты. Из нее работодатель или мы сами делаем отчисления в пенсионный фонд или в фонды социального страхования, откуда нам потом и возвращаются положенные суммы.

Даже в самом простом случае, когда человек работает только в одном месте, его зарплата складывается из частей, находящихся в некотором относительно постоянном соотношении, например оклад и премия. И хотя на деньгах не написано «оклад» или «отпускные», мы понимаем, что есть что. По крайней мере стоит это понимать и помнить.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ДОХОД, ИЛИ КАК ТАМ НАШ МАЛЕНЬКИЙ БИЗНЕС?

Другой возможный источник наших доходов — предпринимательство. Тот, кто работает не на работодателя, а «сам на себя», вернее на клиентов и заказчиков (а то и нанимает работников), может с полным правом называть себя бизнесменом, или предпринимателем.

Иногда трудно точно определить категорию своего дохода: предприниматель может работать в собственной фирме, получая зарплату, как все наемные работники (в малом бизнесе это распространено). Четко разграничить зарплату и предпринимательский доход не всегда возможно — не всякий бухгалтер или налоговый инспектор разберется.

Также сюда, с некоторой натяжкой, можно отнести заработки фрилансеров, лиц свободных профессий (художников и т. п.), хотя и зарплатой в строгом смысле это тоже не назвать.

И попробуйте определить, к каким доходам относится ваш дачный урожай, позволяющий вам экономить на покупке продуктов в магазине.

ДОХОД ОТ ИМУЩЕСТВА, ИЛИ ЧТОБЫ НЕ РАБОТАТЬ, НАДО ПОТРУДИТЬСЯ

При владении большой, а то и единственной долей в крупном бизнесе предпринимательский доход становится доходом от эксплуатации собственности, или рентой. Например, владелец крупного пакета акций большой компании может не участвовать в ее работе, а только получать долю прибыли. Быть рантье также можно, сдавая в аренду имущество: квартиру, технику, помещение, участок территории и т. п. — или имея процентный доход от банковского вклада или ценных бумаг.

Чуть особняком стоят получатели разного рода авторских доходов:

ФРИЛАНСЕР

Лицо свободной профессии, работающее по разовым договоренностям и проектам, без постоянного места работы

АКТИВ

Любая ценность, находящаяся в распоряжении человека. Активы могут быть и нематериальными, например имущественное право

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Иногда так называют долги и обязательства

РАНТЬЕ

Лицо, живущее
за счет доходов
от имущества

«То, как ты встречаешь поражения, определяет твой успех» (Д. Фегерти)

ТРАНСФЕРТЫ

Целевые
перечисления
средств от государства, социальные выплаты

«Беден не тот, кто мало имеет, а тот, кому всегда мало этого» (Сенека)

изобретатели, композиторы и др. Их имущество, или актив, — не материальный объект, а право.

Но если вы не богатый наследник или не сорвали джек-пот в казино, то для такой сладкой жизни порой нужно долго и не очень сладко работать. Даже самый «народный» проект в этой области — накопить на квартиру и сдавать ее, живя на этот доход, — требует немалых усилий. А разделив цену этой квартиры на стоимость месяца сдачи внаем, вы узнаете, через сколько лет только вернете свои деньги и начнете получать чистую выгоду, — и вряд ли результат вас порадует.

СОЦИАЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ: МАЛО И НЕ ВСЕМ ПОЛОЖЕНО

Еще один вид доходов домашнего хозяйства — различные социальные выплаты от государства (трансферты и т. п.) в денежной форме: различные пособия, материнский капитал и т. д. — или в виде льгот, например частичная компенсация коммунальных платежей для малоимущих граждан. Почти всегда здесь есть требования: возраст, уровень доходов, социальный статус, особые заслуги и т. д. — и даже выплаты, представленные в денежной форме, не выдаются наличными и имеют целевые ограничения. Например, на маткапитал нельзя купить норковую шубу, но можно приобрести на него жилье.

Итак, наши доходы относятся к одному из приведенных видов. А куда бы вы отнесли нахождениеклада?..

РАСХОДЫ ДОМАШНЕГО ХОЗЯЙСТВА, ИЛИ «ГДЕ ДЕНЬГИ, ЗИН?»

*Мудрый человек держит деньги в голове,
но не в сердце.*
Джонатан Свифт

Упорядочив наши представления о возможных доходах, постараемся теперь сделать то же самое и с расходами. Давно замечено, что люди зачастую не могут хоть сколько-нибудь подробно ответить на вопрос о своих тратах, причем независимо от их уровня.

Чтобы не пополнять и не подкреплять подобную статистику, попробуем систематизировать, на что уходят наши деньги.

ЛИЧНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ: ОТ ХЛЕБА ДО ЯХТЫ

В эту категорию попадает множество самых разнообразных трат. Здесь и продовольствие, и предметы быта, и развлечения — у кого на что хватает. Что-то мы покупаем почти ежедневно (еда, мелочи), что-то — периодически (одежда, услуги), что-то — по мере необходимости (бытовая техника, гаджеты), а что-то — раз-другой в жизни (дом, машина, кругосветный тур).

Необходимость большинства иных приобретений порой весьма сомнительна, но в целом индивидуальный набор потребностей (так называемая карта потребления) формирует наш образ жизни и отражает в известной мере наш выбор, в самом широком смысле этого слова.

КАРТА ПОТРЕБЛЕНИЯ

Набор
потребностей
домашнего
хозяйства и их
соотношение

ФИНАНСОВОЕ ПРЕСЛЕДОВАНИЕ

Система мер воздействия на должников с целью принуждения их к выполнению финансовых обязательств

«Слишком многие люди тратят деньги, которые они с трудом зарабатывали, на вещи, которые им не нужны, чтобы впечатлить людей, которые им не нравятся»

(У. Роджерс)

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ: ДЕНЬГИ ЕСТЬ, НО ИХ УЖЕ НЕТ

Под этой категорией понимаются расходы, не сделав которые в срок и в нужном объеме, мы рискуем очень скоро лишиться неких необходимых жизненных благ и даже оказаться под финансовым преследованием, вплоть до суда. Квартплата, ЖКХ, детские учреждения, платежи по кредиту, прочие фиксированные обязательства — подобные вещи требуют в непреложном порядке зарезервировать соответствующие суммы. Некоторые обязательные платежи (квартплата, кредит) не зависят от наших действий, а некоторые оставляют нам возможность небольшого маневра и даже экономии: платить за транспорт или за бензин для машины можно чуть меньше, если в хорошую погоду иногда ходить пешком; счетчики в квартире также дают некое подобие выбора — спать со светом и под телевизор совсем не обязательно.

Именно обязательные платежи нередко создают у нас ощущение, что часть наших доходов нам как бы и не принадлежит, а просто проходит через наш кошелек транзитом.

СБЕРЕЖЕНИЯ: У ВАС ЕЩЕ И ОСТАЛОСЬ?..

Начиная с некоторого уровня дохода домашнее хозяйство получает возможность накапливать оставшиеся после всех трат средства. Здесь также многое

зависит от индивидуальных особенностей. Есть люди, не способные сберегать в принципе, сколько бы у них ни было денег, а есть те, кто накопление видит едва ли не целью существования, сожалея о необходимости вообще что-то тратить. Это крайности, но между ними лежит важнейшая экономическая характеристика домашнего хозяйства: предельная склонность к сбережению. К этому мы еще вернемся в дальнейшем.

Некоторые формы сбережения весьма трудно отличить от крупных потребительских расходов. Если с банковскими вкладами, домашними копилками и ценными бумагами все однозначно, то что есть приобретение квартиры или строительство загородного дома? Если там жить, то скорее потребление, если на будущее для детей, то скорее сбережение. Также в приобретении вещей длительного пользования имеется и мотив сохранения денег от обесценения.

Упрощенно можно считать такого рода траты некоммерческими инвестициями, увеличивающими стоимость нашего имущества без целей получения дохода, что также является формой сбережения.

Особое место и у таких расходов, как лечение и образование. По форме это, конечно, траты, но разновидностью накоплений их делает цель — сохранение и приумножение, помимо всего прочего, способности к труду и зарабатыванию денег. И если сохранение здоровья

ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К СБЕРЕЖЕНИЮ

Максимальная доля дохода домашнего хозяйства, исключаемая из текущего потребления в пользу накоплений

ОБЕСЦЕНЕНИЕ ДЕНЕГ

Снижение покупательной способности денег из-за роста цен

НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ, ИЛИ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ

Наращивание активов без цели извлечения из них дополнительного дохода

«Богатство приносит не большое состояние, а скромные потребности»
(Эпиктет)

мы так не воспринимаем, то получение образования стимулируется такими ображениями в первую очередь.

**ТРАНСФЕРТЫ:
КАК ПРИШЛО, ТАК И УШЛО**

Эти расходы часто остаются почти невидимыми, как и соответствующие им доходы (см. главу I). Например, компенсация платежей по ЖКХ, предоставленная государством по социальным показаниям, находит отражение для нас просто в уменьшении коммунальных счетов — часть расходов за нас сделала система. Или детское пособие — оно, как правило, перечисляется на карточку, воспользоваться которой можно лишь для приобретения детских товаров, что по сути может быть отнесено к обязательным платежам.

Мы расходует полученное от государства так или иначе на то, на что оно нам укажет или разрешит, почти не имея возможности управлять этим процессом.

Любую из описанных категорий можно при желании разбить на составляющие, на более подробные подкатегории, но расходы большинства граждан в общем виде выглядят именно так: как минимум первые две есть у каждого. Или вы — не каждый?

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ — ЗВУЧИТ ОЧЕНЬ СОЛИДНО

*Деньги — это лишь средство.
Они приведут вас к любой цели,
но не заменят вас у руля.*
Айн Рэнд

Финансы предприятий в самом общем смысле подчиняются той же логике, что и финансы домашнего хозяйства, но имеют одно принципиальное отличие: просто уравновесить доходы и расходы недостаточно — необходимо иметь устойчивое превышение первых над вторыми, т. е. иметь прибыль. В противном случае существование предприятия теряет смысл.

ДОХОДЫ ФИРМЫ, ОТ ПАРИКМАХЕРСКОЙ ДО ГАЗПРОМА

Самый первый «доход» у любой фирмы появляется при ее создании. На вновь открытый счет поступают либо взносы учредителей, либо средства от первичного привлечения капитала совладельцев-акционеров, либо личные деньги единственного хозяина — создателя предприятия. Из этих средств приобретаются необходимые для деятельности активы: оборудование, сырье и т. п. — и начинается производственный процесс. Все дальнейшие поступления будут являться результатом работы.

Так происходит с каждым предприятием — разница лишь в процедуре и масштабе. Всё это самоочевидные вещи, но их стоит обозначить для целостности повествования.

«Фирма» и «предприятие» — синонимы, а вот «компанией» чаще называют акционерное общество

«Зарплату платит не работодатель — он только распоряжается деньгами. Зарплату платит клиент» (Г. Форд)

УЧРЕДИТЕЛИ

Лица или организации, вложившие средства в создание новой фирмы

НЕУСТОЙКА

Компенсация за ненадлежащим образом исполненные договорные обязательства

КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТ

Сделка между фирмами, состоящая в предоставлении за определенный процент отсрочки платежа

ВЫРУЧКА ОТ ПРОДАЖИ: ГЛАВНОЕ, НО НЕ ЕДИНСТВЕННОЕ

Основной источник поступлений всякого предприятия — выручка от продажи продукции (товаров, услуг и т. д.). Под этим понимается широчайший спектр видов деятельности.

Всегда есть основная и дополнительная выручка. Скажем, транспортная компания, помимо доходов от грузо- или пассажироперевозок, может оказывать авторемонтные услуги всем желающим, если с собственным автопарком все работы выполнены, а время и ресурсы остались. Или производитель бытовой техники поставляет на рынок также и запчасти для нее, а еще, например, оказывает послегарантийные платные услуги по ремонту. Или при театре может работать детская актерская студия, принося дополнительный доход. Имея избыточные для собственных нужд мощности, предприятие может поставлять населению тепло, воду, электроэнергию и т. п.

Выручкой или реализацией также считается продажа ставшего ненужным оборудования и излишков сырья и материалов, металлолома.

ПРОЧИЕ ДОХОДЫ: ПОРОЙ ПОБОЛЬШЕ ГЛАВНОГО

Перечень возможных источников дохода, кроме реализации, весьма обширен.

- разнообразные штрафы, пени и неустойки от нарушивших договоренности партнеров;

- доходы от сдачи в аренду помещений и оборудования;
- плата за предоставление рекламных площадей, например на общественном транспорте;
- курсовые разницы, если находящаяся на счете фирмы валюта за какой-то период подорожала (то же самое возможно и с ценными бумагами, принадлежащими фирме);
- средства государственной поддержки, если предприятие достойно таковой;
- переоценка имущества; полученные проценты по коммерческому кредиту;
- плата за использование торговой марки (так называемый франчайзинг, или работа «под флагом»). Например, многие топливные компании так расширяют свою сеть, предоставляя свой бренд, логотип, фирменный стиль и дизайн владельцам автозаправочных станций.

В сложной экономической ситуации нередко наблюдалось выживание предприятий именно за счет побочных, а не основных источников поступлений.

Также источником поступлений денег у фирмы может быть банковский кредит или иная форма заимствования. Но это, естественно, не стоит считать доходом, ибо займ подлежит отдаче и нашими деньгами является лишь временно.

С целью развития и расширения компания может привлекать капиталы путем предложения на рынке новых выпусков акций (см. главу XV) — такое единоразовое поступление средств порой бывает весьма значительным.

«Доход»,
«выручка»,
«реализация» —
почти
синонимы, а вот
«прибыль» —
только то, что
осталось после
вычета всех
расходов

ПЕНИ

Плата за просрочку платежа

«Богатство — это не скопление материальных ценностей. Это умение тратить меньше, чем зарабатываешь, умение откладывать и вкладывать. Вы не разбогатеете, пока не усвоите это»

(Д. Рэмси)

РАСХОДЫ ФИРМЫ: ВСЕГДА И НЕИЗБЕЖНО

*Или ты будешь управлять своими деньгами,
или их отсутствие будет управлять тобой.*
Дэйв Рэмси

Если для человека его расходы могут быть как тяжелым бременем, так и приятными заботами, то для фирмы это почти всегда суровая необходимость. Поэтому здесь главное — прагматичный расчет и неуклонное стремление к экономии. Иной подход почти неизбежно ведет к разорению. Экономия, правда, бывает разной. На одном предприятии могут буквально драть за каждую копейку ежедневных расходов, а на другом — ради возможной крупной экономии в будущем тратить миллионы в настоящем. Но и в том, и в другом случае преследуется цель сокращения расходов как условие выживания, процветания и развития.

«Себестоимость»,
«издержки»,
«затраты» можно
вполне счесть
синонимами

*«Инвестирование
должно быть похоже
на наблюдение за вы-
сыхающей краской
или растущей тра-
вой. А если вам хочет-
ся динамики, берите
800 долларов и езжай-
те в Лас-Вегас»*

(П. Самуэльсон)

ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЕТСЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ?

То, во что обошлось предприятию создание товара или услуги, называют себестоимостью. В нее входят почти все расходы фирмы, и даже простое перечисление статей затрат даст едва ли не полную картину трат компании.

Перечень этот весьма обширен, хотя конкретные состав и структура издержек могут существенно различаться в разных отраслях, видах деятельности отдельных фирмах.

Сырье и материалы — то, из чего или с помощью чего создается продукт компании. Бывают основные (мука для выпечки хлеба) и вспомогательные (кулинарная бумага для хлебных лотков).